

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI GUNA MENINGKATKAN  
PENJUALAN PRODUK CAT PADA PT. INDACO WARNA DUNIA**



**TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk memenuhi syarat – syarat mencapai sebutan Ahli Madya  
Manajemen Bisnis**

**Oleh :**

**HERLAMBAANG RIZKI**

**F3514035**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN BISNIS**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA**

**2017**

**ABSTRAK**

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI GUNA MENINGKATKAN  
PENJUALAN PRODUK CAT PADA PT. INDACO WARNA DUNIA**

**HERLAMBAANG RIZKI**

**F3514035**

Penelitian ini berjudul “PENERAPAN STRATEGI PROMOSI GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK CAT PADA PT. INDACO WARNA DUNIA”. Tujuan diadakan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi promosi yang diterapkan oleh PT. Indaco Warna Dunia untuk meningkatkan penjualan produk cat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode observasi dan wawancara.

Kegiatan promosi merupakan faktor penentu dari keberhasilan suatu perusahaan. Dengan promosi penjualan yang baik dan benar dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Kegiatan promosi juga dapat digunakan perusahaan sebagai alat untuk mencapai target yang ditetapkan oleh perusahaan. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Indaco Warna Dunia adalah periklanan, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat.

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah adalah periklanan yang dilakukan perusahaan adalah dengan memasang periklanan melalui pemasangan spanduk di *billboard*, media televisi, media sosial, dan dengan pemasangan iklan di baju klub sepakbola, promosi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan cara menawarkan potongan harga dan hadiah kepada toko dan konsumen akhir dan setiap bulan pasti promosinya akan berganti, dan kegiatan perusahaan melalui kegiatan promosi pada hubungan masyarakat adalah dengan dengan cara memberikan *sponsorship* pada acara acara tertentu dan melakukan program *CSR* pada bidang pendidikan dan kesehatan.

Berdasarkan hasil dari penelitian tentang kegiatan promosi pada PT. Indaco Warna Dunia dalam meningkatkan penjualan penulis memberikan saran sebagai berikut: untuk lebih memaksimalkan lagi promosi pada bidang digital dan media sosial dan lebih meningkatkan hubungan masyarakat untuk melakukan *branding* agar dapat meningkatkan volume penjualan.

Kata kunci : Strategi promosi, peningkatan penjualan

## **ABSTRACT**

### **IMPLEMENTATION OF PROMOTION STRATEGY TO IMPROVE PAINT PRODUCT SELLING IN PT. INDACO WARNA DUNIA**

**HERLAMBANG RIZKI**

**F3514035**

This research entitled “IMPLEMENTATION OF PROMOTION STRATEGY TO IMPROVE PAINT PRODUCT SELLING IN PT. INDACO WARNA DUNIA”. This research aimed to find out the promotion strategy applied by PT. Indaco Warna Dunia to improve paint product selling. The methods employed in this research were observation and interview.

Promotion activity is the determinant of a successful company. A good and right sales promotion can improve the company’s sale. Promotion activity can also be used as the means of achieving the target specified by the company. Promotion activity conducted by PT. Indaco Warna Dunia included advertising, sale promotion, and public relation.

The conclusion that could be drawn from this research was that advertising activity conducted by the company included posting advertisement in billboard, television, social media, and soccer club costume; sales promotion was conducted by offering price discount and present (gift) to the stores and consumers in the end and the promotion must change every month, and the promotion activity conducted through public relation included giving sponsorship to certain events and conducting CSR program in education and health areas.

Considering the result of research about promotion activity in PT. Indaco Warna Dunia in improving the sales, the author recommended this company to maximize the promotion in digital and social media and to improve the public relations to make branding in order to improve the sales volume.

**Keywords:** Promotion Strategy, Sales Promotion

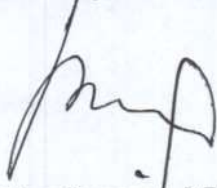
## HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir Berjudul :

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI GUNA MENINGKATKAN  
PENJUALAN PRODUK CAT PADA PT. INDACO WARNA DUNIA**

Surakarta, 8 Mei 2017

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing



Drs. Heru Purnomo, MM

NIP.195701221986031003

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul :

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI GUNA MENINGKATKAN  
PENJUALAN PRODUK CAT PADA PT. INDACO WARNA DUNIA**

Telah disahkan oleh tim penguji Tugas Akhir

Program studi Diploma 3 Manajemen Bisnis

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Sebelas Maret

Surakarta, 20 Juni 2017

Tim Penguji Tugas Akhir

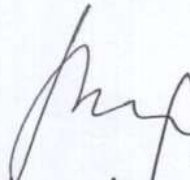
Drs. Dwi Hastjarja Kustijana B. M.M

NIP.195911271986011001

(  )  
Penguji

Drs. Heru Purnomo, MM

NIP.195701221986031003

(  )  
Pembimbing

### Surat Pernyataan Tugas Akhir

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Sebelas Maret :

Nama : Herlambang Rizki

NIM. : F3514035

Program Studi : D3 Manajemen Bisnis

Judul Tugas Akhir (TA) : **“PENERAPAN STRATEGI PROMOSI GUNA  
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK  
CAT PADA PT. INDACO WARNA DUNIA”.**

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini  
adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil  
jiplakan/salinan/sanduran dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya  
bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan Ijazah dan pencabutan gelar  
sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, 8 Juni 2017



Herlambang Rizki

NIM F3514035

### **Motto**

🌈 “Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah. (Thomas Alva Edison)”

## **Persembahan**

Penulis persembahan Tugas Akhir ini kepada :

1. Bapak dan Ibu
2. Adik-adikku, Sahabat dan teman teman tersayang
3. Teman teman D3 Manajemen Bisnis 2014
4. Almamater



## Kata pengantar

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan hidayah-Nya , sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir dengan judul **“PENERAPAN STRATEGI PROMOSI GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK CAT PADA PT. INDACO WARNA DUNIA”**. Dapat diselesaikan dengan baik tanpa ada halangan apapun.

Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi syarat – syarat Mencapai Gelar Ahli Madya pada Program Diploma 3 Program studi Manajemen Bisnis Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret.

Dalam kesempatan ini penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada pihak – pihak yang membantu penyusunan laporan Tugas Akhir ini :

1. Dr. Hunik Sri Runing Sawitri, M,Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret
2. Drs. Heru Purnomo, M.M selaku ketua program studi D3 Manajemen Bisnis Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret.
3. Drs. Heru Purnomo, M.M selaku pembimbing Tugas Akhir yang telah menyediakan waktu dan kesabarannya untuk memberikan arahan dan bimbingannya selama penyusunan Tugas Akhir.
4. Sarwoto, S.E, M.sc selaku dosen pembimbing Akademik yang telah memberikan masukan – masukan dan motifasinya kepada penulis.

5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret yang telah mendidik, mengajarkan, dan memberikan ilmu yang berguna sebagai bekal dalam perjalanan penulis selama ini.
6. Iwan Adranacus selaku direktur utama PT. Indaco Warna Dunia yang telah berkenan memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan kuliah magang kerja dan penelitian.
7. Vembri Amoko selaku manajer bagian pemasaran dan mitra pembimbing di PT. Indaco Warna Dunia selama kegiatan kuliah magang kerja di bagian pemasaran.
8. Dwi Susetyo, S.E selaku market development manajer PT. Indaco Warna Dunia yang telah membantu dan memberikan bimbingannya dalam melaksanakan kegiatan kuliah magang kerja dan pengumpulan data terkait Tugas Akhir.
9. Seluruh staff dan karyawan di PT. Indaco Warna Dunia yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran selama kegiatan kuliah magang kerja.
10. Kedua orang tuaku tersayang, Bapak IR.Sumarjono Setyawan dan Ibu Rusmiyati yang tiada henti mencurahkan doa, kasih sayang, nasihat dan perjuangannya kepada penulis. Terimakasih banyak kepada Bapak dan Ibu yang merindukan anaknya menjadi orang yang berilmu dan banyak mengajarkan kesabaran dan keuletan.
11. Adik-adikku tersayang Puspitalia Dwi Aisah dan Atika Icha Naima serta teman spesialku tersayang Familia Nurlitasari Dewi yang senantiasa selalu mendukung.

12. Seluruh keluarga besarku yang membuatku bangga, yang senantiasa membuatku nyaman untuk berteduh dibawah naungannya.
13. Ketiga sahabatku Eka Wahyu Wulandari, Salma Mudhia Rachmawati Dan Rizki Wahyu Setyani terimakasih atas kebersamaannya selama kegiatan kuliah magang kerja di PT. Indaco Warna Dunia berlangsung.
14. Teman teman D3 manajemen Bisnis 2014 terimakasih atas kebersamaannya.
15. Semua pihak yang telah membantu namun tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari sepenuhnya atas kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun . Demikian Karya sederhana ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak pihak yang membutuhkan dan para pembaca yang budiman.

Surakarta, 8 Juni 2017

Penulis

Herlambang Rizki

NIM: F3514035

## DAFTAR ISI

|                                     |      |
|-------------------------------------|------|
| HALAMAN JUDUL .....                 | I    |
| ABSTRAK .....                       | II   |
| ABSTRACT .....                      | III  |
| HALAMAN PERSETUJUAN .....           | IV   |
| HALAMAN PENGESAHAN .....            | V    |
| SURAT PENYATAAN TUGAS AKHIR .....   | VI   |
| MOTTO .....                         | VII  |
| PERSEMBAHAN .....                   | VIII |
| KATA PENGANTAR .....                | IX   |
| DAFTAR ISI.....                     | XII  |
| DAFTAR TABLE.....                   | XIII |
| DAFTAR GAMBAR .....                 | XIV  |
| DAFTAR LAMPIRAN .....               | XV   |
| BAB I PENDAHULUAN.....              | 1    |
| LATAR BELAKANG MASALAH.....         | 1    |
| RUMUSAN MASALAH .....               | 5    |
| TUJUAN MASALAH .....                | 5    |
| MANFAAT PENELITIAN.....             | 6    |
| METODE PENELITIAN .....             | 7    |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....        | 10   |
| PEMASARAN .....                     | 10   |
| BAB III PEMBAHASAN .....            | 20   |
| GAMBARAN DAN OBJEK PENELITIAN ..... | 20   |
| LAPORAN KULIAH MAGANG KERJA .....   | 48   |
| PEMBAHASAN MASALAH .....            | 52   |
| BAB IIII PENUTUP .....              | 65   |
| KESIMPULAN .....                    | 65   |
| SARAN .....                         | 66   |
| DAFTAR PUSTAKA                      |      |
| LAMPIRAN                            |      |

## DAFTAR GAMBAR

| GAMBAR  | HALAMAN |
|---|---------|
| 3.1 Struktur organisasi .....                           | 22      |
| 3.2 Periklanan melalui billboard .....                  | 47      |
| 3.3 Kegiatan periklanan pada jejaring sosial.....       | 48      |
| 3.4 Gambar periklanan pada klub sepakbola .....         | 49      |
| 3.5 Gambar promosi penjualan noo dan nop .....          | 50      |
| 3.6 Gambar promosi penjualan khusus .....               | 51      |
| 3.7 Gambar promosi penjualan top insentif .....         | 52      |
| 3.8 Gambar mesin color innovation .....                 | 53      |
| 3.9 Gambar promosi penjualan untuk konsumen akhir ..... | 54      |

## DAFTAR TABEL

| TABEL   | HALAMAN |
|---|---------|
| 3.1 Jenis – Jenis Departemen Pt Indaco Warna Dunia..... | 44      |
| 3.2 Daftar Kegiatan Magang .....                        | 48      |

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Daftar Penilaian Hasil Magang
2. Lembar Monitoring
3. Foto Kuliah Magang Kerja
4. Foto ruang kantor divisi pemasaran PT. Indaco Warna Dunia